中信证券 CITIC SECURITIES

2020秋季策略会 信创与数字经济论坛

解读头部电商平台数字科技能力的效率赋能

中信证券研究部 传媒与互联网

2020年9月

VISIT…

扫码免费领取资料

房中术{www.nblax520.com}专注于男性增大增粗增长、阳痿、早泄、壮阳、延时、强肾、回春、健身。女性缩阴、丰胸、减肥、化妆、瑜伽、保养、产后修复、盆底肌锻炼。两性健康,夫妻按摩,房中术,性姿势,性技巧,性知识等

更多免费教程：英语学习，技能提升，PS 教学，投资赚钱，音乐教程，口才教学，情商提升，风水教学，心理学，摄影知识，幼儿学习，书法学习，记忆力提升等等.....

==========

全站课程下载

课程不断增加

本站现资源容量已超 10T

入群联系 QQ：167520299 或添加微信：1131084518（备注 学习）

扫码加微信lax988988领取资料

阳痿早泄训练
皇室洗髓功视频教学
女人驻颜术
泡妞约炮万元课程
足疗养 SPA 教材
玉蛋功
马氏回春功
房中术张丰川
哲龙全套视频
增大盼你增大
国际男优训练
亚当德永早泄训练
洗髓功真人内部
皇室养生绝学道家洗髓功
【铁牛人会员课】男人必备技能，理论讲解
实战高清视频
随意控制射精锻炼 视频+图片+文字
价值 1440 元第一性学名著<素女经房中养生
宝典视频>12 部
洗髓功修炼方法视频教学
陈见玉蛋功视频教学 女性缩阴锻炼
男性自然增大增长指南
强性健肾保健操 1-4
道家强肾系统锻炼功法
马氏回春功
12 堂课，全面掌握男性健康问题 让你重燃自信
联系微信：1131084518

1、东方性经
2、印度 17 式
3、口交技巧 3 部
4、港台性姿势 3 部
5、365 性姿势 6 部
6、泰国性爱密经 17 式
7、花花公子性技巧 6 部
8、阁楼艳星性技巧 7 部
9、古今鸳鸯秘谱全集 7 部
10、夫妻爱侣情趣瑜伽 2 部
11、古代宫廷性保健系列 14 部
12、汉唐宋元明清春宫图真人
13. 柔软性爱宝典 日本 9800 课
14. 李熙墨 3999 全套课
15. 妖精性爱课 2888
16. 李银河全套性课
17. 领统统性课
18. 德勇男性篇
19. 德勇男性篇
20. 缓慢性爱
21. 亚当多体位搭配篇
22. 亚当多体位结合篇
23. 德勇克服早泄讲座练习
24. 德勇以女性为中心得爱抚
25. 加藤鹰接吻爱抚舌技
26. 加藤鹰指技
27. 加藤鹰四十八手入门
28. 佐藤潮吹教学
29. 佐藤男人体能锻炼+保健品介绍
30. 佐藤男人早泄对抗训练
31. 阿拉伯延时训练

32. 田渊正浩秘籍
33. 异性性快感集中训练教学
34. 自我愉悦锻炼密宗
35. 铁牛全套延时训练课
36. Pc 机锻炼真人视频教学
37. 印度性经全集 8 部
38. 21 世纪性爱指南
39. 香蕉大叔男女训练馆全套
40. 中美真人性治疗教学+理论
41. 女性闺房秘术
42. 幸福玛利亚性课
43. 陈见如何释放性魅力征服
44. 性爱技巧讲座全套
45. 性爱秘籍全套
46. 性爱误区讲座
47. 性病讲解大全
48. 性博士讲座合集
49. 性健康和性高潮合集
50. 性教育讲座合集
51. 性能力课堂合集
52. 性生活问题解析合集
53. 意外怀孕和避孕处理课堂
54. 性感地带探索
55. 性技巧讲座
56. 性健康与性卫生讲座
57. 性生活专家答疑
58. 性心理与性道德合集
59. 性爱宝典合集
60. 性爱技巧合集
61. 完美性爱演示
62. 完美性爱技术讲解
更多精品等你来解锁哦.....

核心观点

- 传统商业模式因信息不对称和基础设施不健全造成大量效率损失，而数据科技智能为优化效率创造了基础。
- 近二十年的迭代与发展，头部电商平台已从互联网零售服务商与信息平台，进化为真正意义上的数字科技企业，技术发展正在持续提升各环节产业效率。
- 目前头部平台积累的不仅有广泛深入的用户习惯心智与丰富的品牌供应链，而平台治理与数字化运营能力也愈发成为平台生态竞争力的重点，数字科技智能正在从流量算法效率、交互形式效率、供应链组织与生产效率、金融物流效率等全链路环节，全面提升生态效率。
- 我们看好疫情下企业运行数字化、智能化趋势，看好以电商为代表的数字经济赛道的中长期效率创造与景气度，看好拥有领先的平台治理与数字科技运营能力的头部电商平台。
- 风险提示：行业竞争超预期；传统供应链数字化进程低于预期；疫情影响超预期。

传统经济流通运行中的痛点——巨大的信息不对称与效率损耗

商　家

如何有效地找到目标消费者并实现销售转化？

如何只生产市场需要的商品，减少无效生产？

如何高效低成本地实现履约？

如何低成本融资？

消　费　者

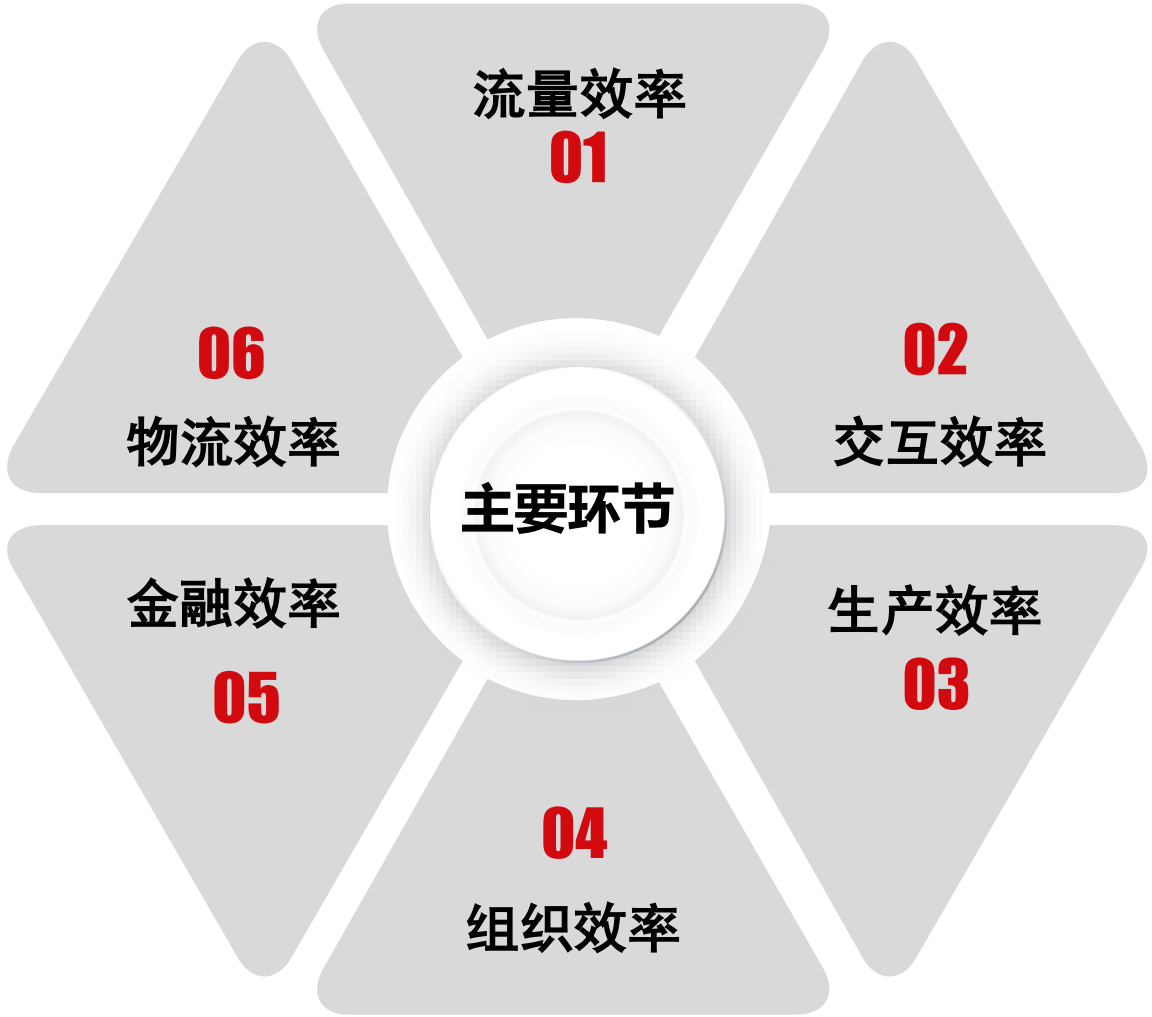
多 快 好 省？

更好的购物体验？

需求创造？

痛点的解决并不简单。整个问题是**十几亿人的消费需求和几十万亿的消费金额的动态问题求解**，每个环节有大量的运营细节需要优化，靠传统商业模式必然有大量的因信息不对称和基础设施不健全造成的无效浪费，而**经济数字化背景下的数据科技智能带来了优化求解的机遇。**

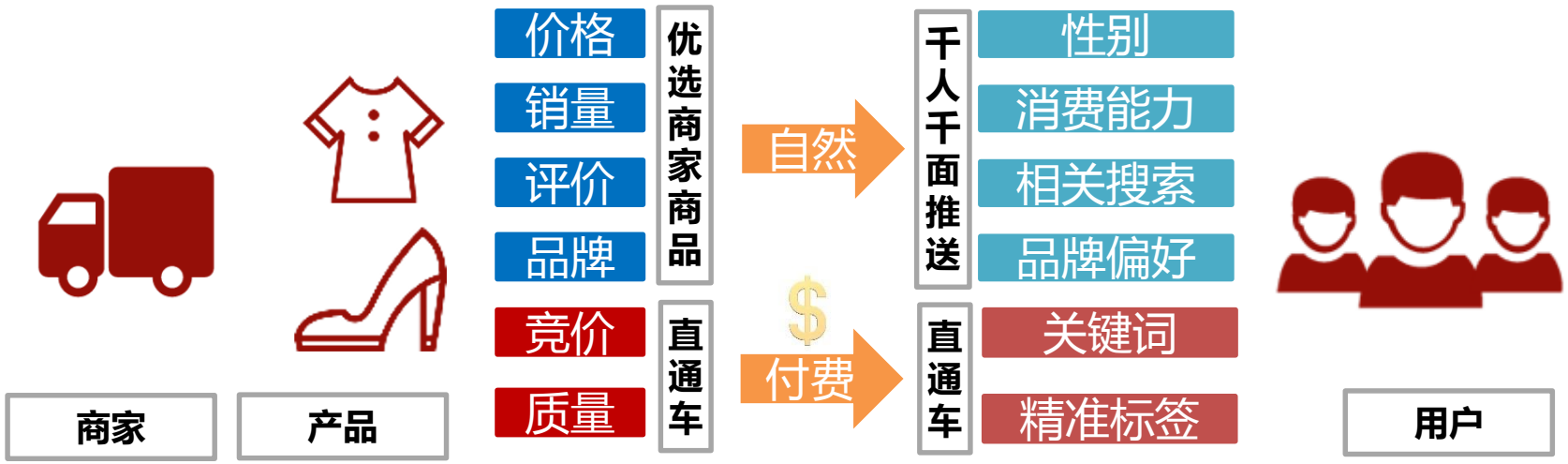
头部平台依托数字科技智能，正在全面提升各环节运行效率



流量效率：千人千面精准匹配

- **交易额=流量*转化率*客单价+复购**，如何实现十亿级消费者与亿级商品有效匹配与转化一直是经济流通中的重要问题，而头部平台依托强大的数据与算法积累，正在持续构筑需求匹配的效率。
- **以阿里巴巴为代表的头部平台：**
  - **平台面临庞大复杂的用户需求：**平台几亿级活跃用户，每天百亿级的产品信息浏览与互动，每个用户都带有大量的特征标签（地域、消费水平、年龄、性别、产品偏好、品牌偏好、历史搜索/互动/购买等等）。
  - **平台有海量的商家与产品供给：**1000万+商家，千万级的爆款，每个品牌、商家、店铺有大量的特征标签（关键词、品类、品牌、转化率、评价、销量，价位带等等）。
  - **平台持续投入建设算法系统，实现效率优化：**平台基于庞大的数据矩阵，构筑人工智能算法系统，并持续优化调整，以实现实时动态的流量匹配、营销、平台运营治理效率的最优化。

阿里巴巴流量分发机制示意图



资料来源：中信证券研究部

流量效率：千人千面精准匹配

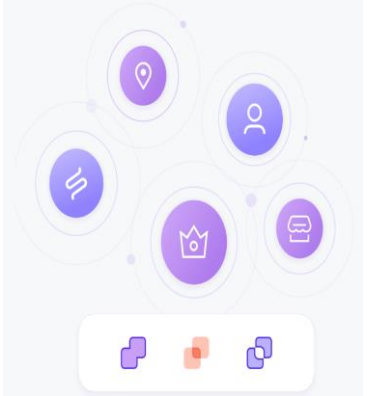
案例：阿里为代表的头部平台为商家提供了完善的精准营销工具

阿里妈妈部分核心营销工具

直通车	淘宝和天猫搜索流量获取的营销工具，通过精准关键词和人群定向，结合智能算法个性化匹配，让商品展现在精准的搜索买家面前，实现精准营销。
超级推荐	淘宝信息流的营销工具，在淘宝猜你喜欢等推广场景通过人群定向和算法匹配展现给消费者感兴趣的推广商品，实现消费者的精准获取。
超级钻展	海内外核心展示曝光资源，结合智能AI实现精准定向，基于远近关系输出定制化策略，丰富模板进一步助力营销效能提升。

达摩盘：Data Management Platform

精准圈人：海量标签赋能精细化人群圈选



画像洞察：助力商家寻找精准TA

媒介投放：多投放渠道联动赋能精准营销

某运动鞋品牌以数据驱动人群运营——营销效果

触达1***万品牌新客，实现旺季前的高效拉新

品牌粉丝增量达3*万，是目标的7**%

粉丝增速是日常的2*倍

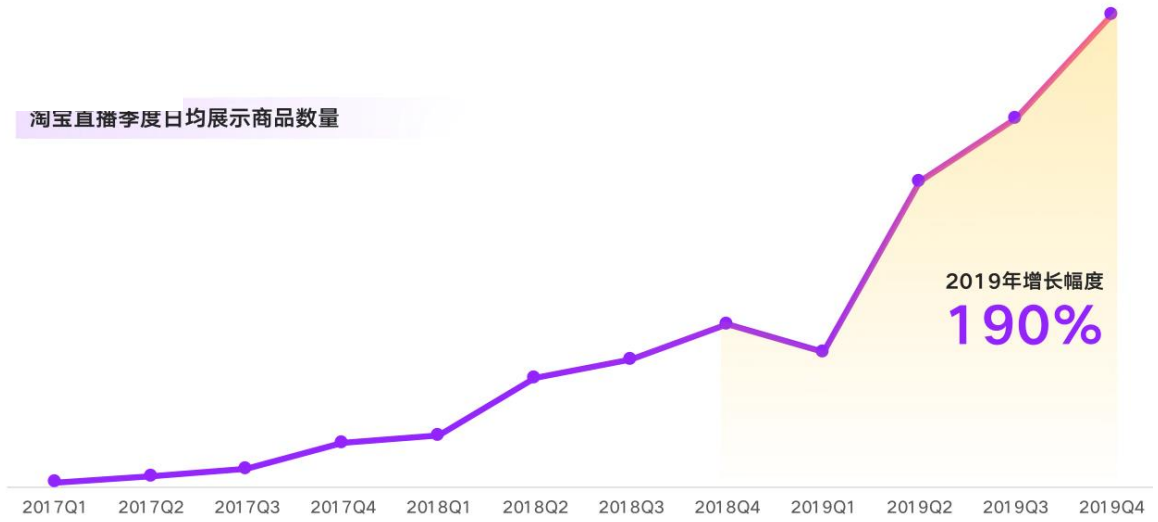
冲入618当日运动鞋爆款排行榜Top3

资料来源：阿里妈妈，达摩盘，中信证券研究部

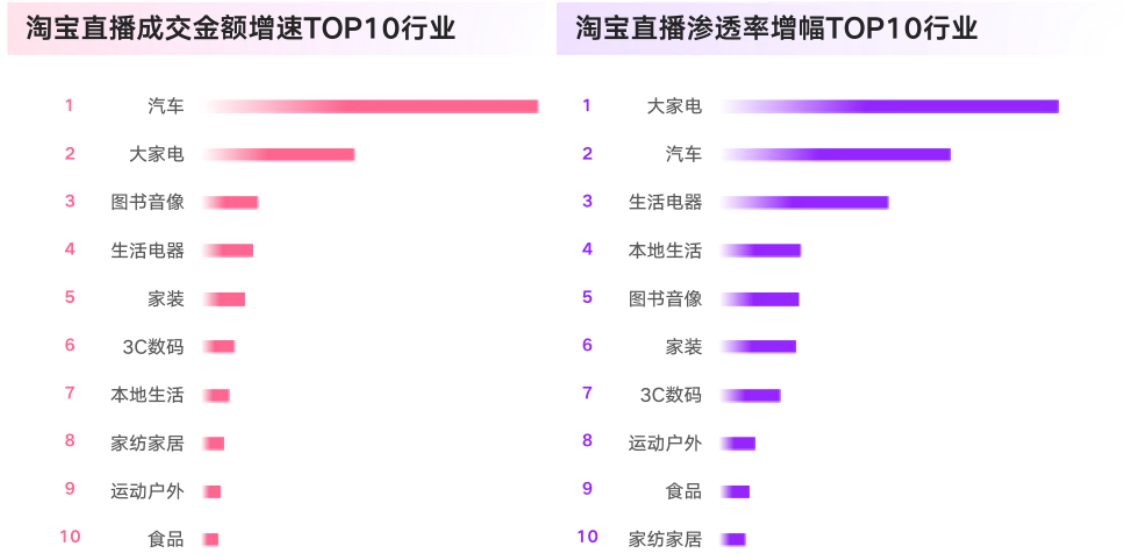
交互效率：富媒体提升交互体验，提升非标准品类渗透

- **消费者交互是购买转化的重要前提，但有很多痛点：**
  - 线下交互服务体验充分，但是有时间、空间限制。
  - 线上主要为图文视频，很难实现实时、深入的交互。
- **数字科技的进步，正在持续完善交互的问题**
  - 案例一：电商直播的快速发展，GMV、展示商品数持续增长。
  - 案例二：富媒体技术下，用户体验更加完整，带动家电、家装、生活电器等需要实际体验的产品渗透率大幅提升。

淘宝直播展示商品持续高增长



家电、家装、生活电器等产品渗透率大幅提升

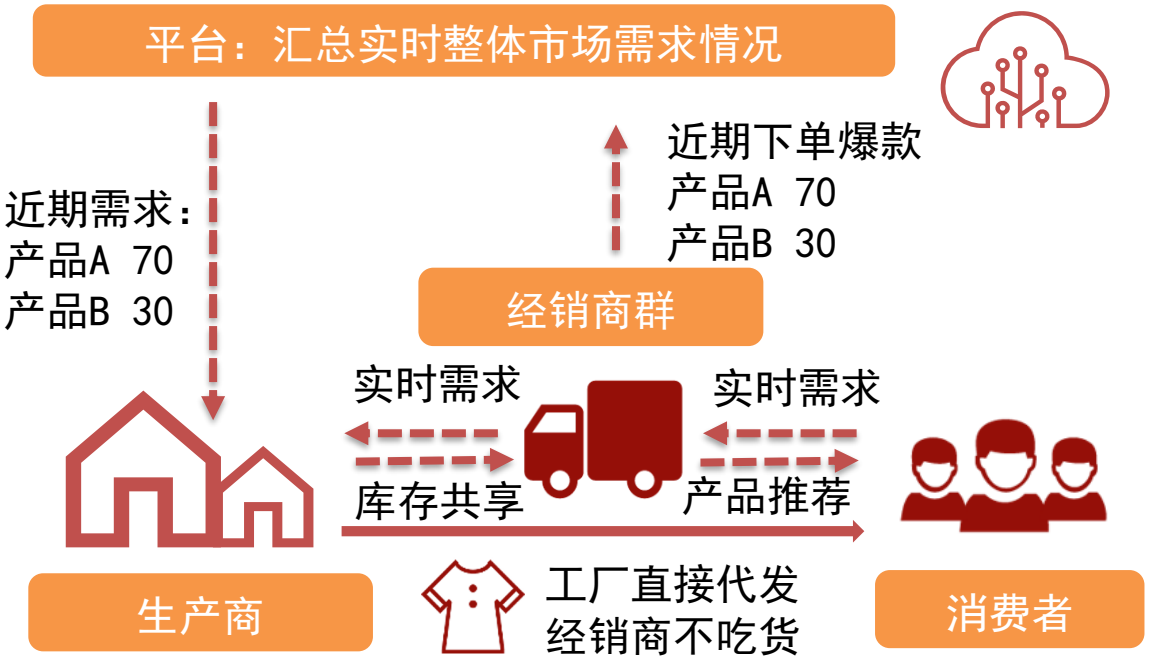


资料来源：淘宝直播

生产效率：消费者需求实时化，支持供应链快速反应

- **传统供应链痛点**——因无法准确预知市场需求，造成**无效生产和库存损失，且生产到铺货到动销回款的周转时间长**，而头部平台正通过搭建的数字化基础设施与产品，持续改善这个问题。
- **典型的数字化平台下供应链效率优化案例：**
  - 通过消费者数据帮助工厂开发产品以及提供实时订单，实现生产销售云化，供应链快速反应与一件代发模式持续普及。

案例：数字科技下供应链快反与代发模式



根据需求，研发测款，少量备货，卖多少生产多少
精准生产，最小化库存，比如A 7件，B 3件

数字化下供应链运营效率大幅改善

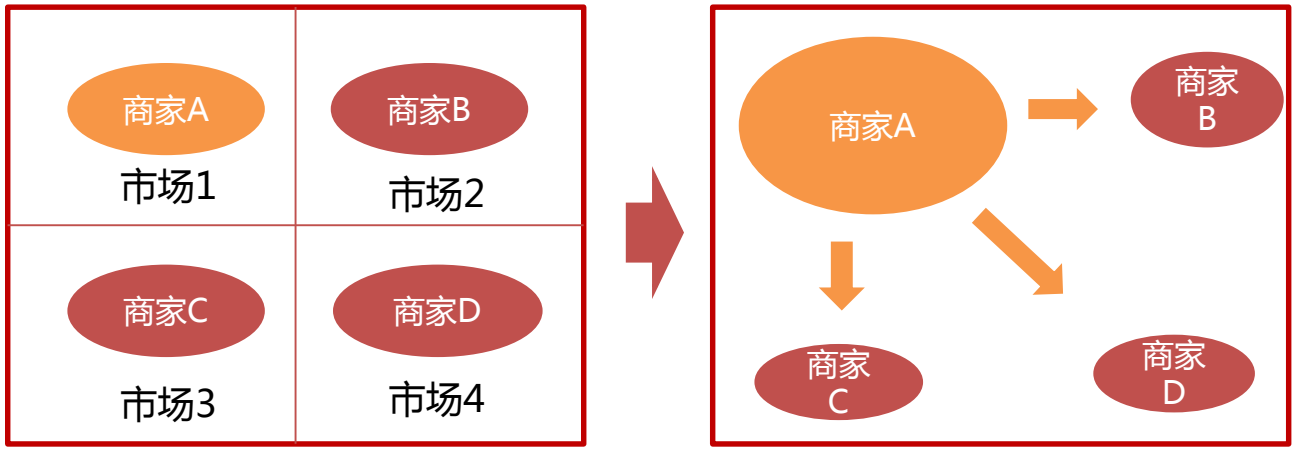
1. 大幅减少工厂及流通渠道存货
2. 生产商多批次小量生产，有效防止滞销
3. 生产商通过云系统与经销商共享存货数据，提升体系的协同
4. 商品直接从生产商仓库发往消费者，流通环节效率损耗大幅减少
5. 经销商端周转大幅增长，部分四季品经销商**年周转次数超过30次**

资料来源：中信证券研究部

组织效率：商家群狼模式，基于算法筛选，一商一店一品极致经营

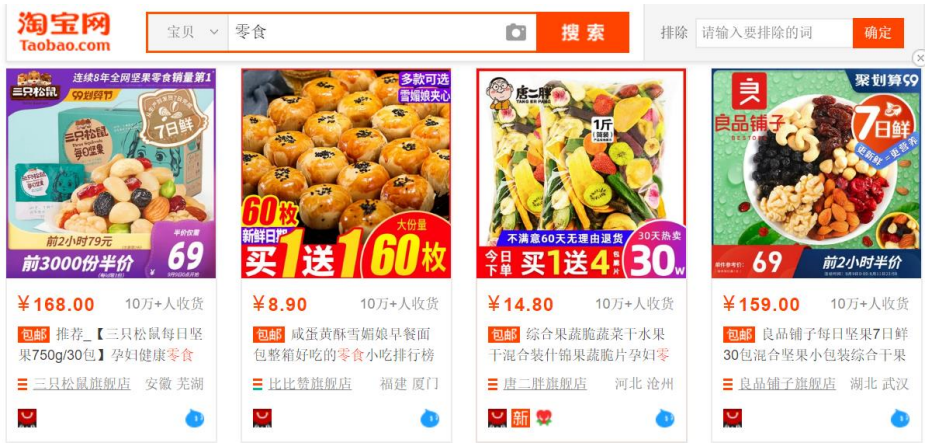
- 传统模式下，由于信息限制、地域限制、履约能力限制，存在很多服务地方的企业和品牌，但是相关企业可能并非生产效率最高的全国龙头企业，因地域和信息限制， 造成消费者不能用到最好最便宜的商品。
- **头部平台数字化集中全国商家，基于算法的机制下，实现优质商家的筛选和放大：**
  - 通过需求和供应链的线上化，头部电商平台能够给更广泛的消费者提供产品服务选择，让商家之间更加充分透明的竞争，同时基于数据科技，筛选出真正的优质高效的商家服务最广大消费者。
  - 具备较强品牌、成本和运营服务优势的商家，能够持续获得订单需求，实现更细分更专业更有规模效应的产业分工。
  - 案例：算法筛选优化下，主要平台积累大量一商一店一品模式的商家，作为细分领域专家，专注运营细分品类商品供应链，实现产业分工效率。

数字化下市场统一，商家间更充分透明竞争，放大优质商家优势



资料来源：中信证券研究部

头部商家一商一店一品模式运营爆款



资料来源：淘宝网

金融效率：科技赋能下，快速资金周转，精准小贷支持，实现更低成本的金融与供应链金融的服务

- **传统模式下中小企业的痛点：**
  - **资金周转慢：账期长**，旺季前期垫资大，经销商环节多，容易出现坏账。
  - **融资难：利率高，不灵活**，银行尽调成本高、授信难度大，经常需要高息民间借贷。
- **数字科技赋能，带来的金融效率：**
  - 案例一：供应链快速反应，环节缩短，经销商资金周转次数大幅提升，如部分商家能实现年资金**年周转30~40次**，对工厂端实现**每月级回款。**
  - 案例二：以头部互联网平台小贷等为代表的金融科技平台，依托数据能力，为企业提供精准、快速、小额且利率合理的金融与供应链金融服务，大部分底层资产**坏账率显著低于普通网贷**，实现高效的普惠大众金融服务。

典型电商商家资金周转效率——南极人为例

资料来源：南极电商财报

金融科技下精准有效的普惠金融服务

资料来源：网商银行

物流效率：集约化、数字化带来更快、更省物流服务

- **核心问题：**如何帮助整个物流行业实现数字化升级转型？实现大体量包裹的高效集约化配送？
- **头部平台布局数字化物流，实现物流全链条每个环节的数字化升级，实现10亿+级包裹管理，以菜鸟为例：**
  - **数字化统筹规划：**与通达系紧密合作，采用电子面单，帮助合作快递公司捕捉实时动态，进而实现整个物流网络的规划。四段码帮助提升整体的运营效率，对快递员实现数字化，实时调度和监控，提升周转、降低成本、减少缺货。
  - **IOT硬件投入：**菜鸟投入扫描仪等物联网硬件，通过定制化芯片与算法技术优化相关环节效率，实现物流信息云化。
  - **规模化基础设施建设：**依托规模优势，在主要地区建设物流园区，并拓展到全球，主要港口建设ehub，实现集约化仓储管理。

规模化基础设施建设

菜鸟供应链物流骨干网络

全国仓配枢纽	配送覆盖区县	当次日达覆盖区县	仓储数量
7	2700 +	1600 +	230 +
仓储面积（㎡）	**快递网点**	**专业运输路线**	**合作运输车辆**
3000 万+	20 万+	600 万+	23 万+

菜鸟物流服务成效

各行业服务成效平均值

销售增长	缺货率（SKU个数）	库存周转率提升	仓储成本降低
5-30%	5-10%	20-60%	30%

资料来源：菜鸟物流

小结

- **核心观点：**
  - 传统商业模式因信息不对称和基础设施不健全造成大量效率损失，而数据科技智能为优化效率创造了技术基础。
  - 近二十年的迭代与发展，头部电商平台已从互联网零售服务商与信息平台，进化为真正意义上的数字科技企业，技术发展正在持续提升各环节产业效率。
  - 目前头部平台积累的不仅有广泛深入的用户习惯心智与丰富的品牌供应链，而平台治理与数字化运营能力也愈发成为平台生态竞争力的重点，数字科技智能正在从流量算法效率、交互形式效率、供应链组织与生产效率、金融物流效率等全链路环节，全面提升生态效率。
- **投资建议：**
  - 我们看好疫情下企业运行数字化、智能化趋势，看好以电商为代表的数字经济赛道的中长期效率创造与景气度。
  - 推荐以阿里巴巴为代表的拥有领先的平台治理与数字科技运营能力的头部电商平台。
- **风险因素：**
  - 行业竞争超预期；传统供应链数字化进程低于预期；疫情影响超预期。

注：本研究报告不构成关于认购或购买任何证券的任何要约、招揽、诱因或要约邀请的全部或部分，且本研究报告或其任何部分也不应成为订立任何合同或承诺的基础或信赖理由。本研究报告中有关阿里巴巴的估值、看法或预测的任何更新均未考虑蚂蚁科技集团股份有限公司的信息。本研究报告中未更新有关蚂蚁科技集团股份有限公司的任何估值或预测。

中信证券
CITIC SECURITIES

感谢您的信任与支持！

THANK YOU

王冠然（首席传媒分析师）

执业证书编号： S1010519040005

肖明亮

执业证书编号： S1010520050001

联系人：朱话笙

免责声明

分析师声明

主要负责撰写本研究报告全部或部分内容的分析师在此声明：（i）本研究报告所表述的任何观点均精准地反映了上述每位分析师个人对标的证券和发行人的看法；（ii）该分析师所得报酬的任何组成部分无论是在过去、现在及将来均不会直接或间接地与研究报告所表述的具体建议或观点相联系。

评级说明

投资建议的评级标准		评级	说明
报告中投资建议所涉及的评级分为股票评级和行业评级（另有说明的除外）。评级标准为报告发布日后6到12个月内的相对市场表现，也即：以报告发布日后的6到12个月内的公司股价（或行业指数）相对同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅作为基准。其中：A股市场以沪深300指数为基准，新三板市场以三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的）为基准；香港市场以摩根士丹利中国指数为基准；美国市场以纳斯达克综合指数或标普500指数为基准；韩国市场以科斯达克指数或韩国综合股价指数为基准。	股票评级	买入	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅20%以上
		增持	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于5%～20%之间
		持有	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于-10%～5%之间
		卖出	相对同期相关证券市场代表性指数跌幅10%以上
	行业评级	强于大市	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅10%以上
		中性	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于-10%～10%之间
		弱于大市	相对同期相关证券市场代表性指数跌幅10%以上

其他声明

本研究报告由中信证券股份有限公司或其附属机构制作。中信证券股份有限公司及其全球的附属机构、分支机构及联营机构（仅就本研究报告免责条款而言，不含CLSA group of companies），统称为“中信证券”。

法律主体声明

本研究报告在中华人民共和国（香港、澳门、台湾除外）由中信证券股份有限公司（受中国证券监督管理委员会监管，经营证券业务许可证编号：Z20374000）分发。本研究报告由下列机构代表中信证券在相应地区分发：在中国香港由CLSA Limited分发；在中国台湾由CL Securities Taiwan Co., Ltd.分发；在澳大利亚由CLSA Australia Pty Ltd.（金融服务牌照编号：350159）分发；在美国由CLSA group of companies（CLSA Americas, LLC（下称“CLSA Americas”）除外）分发；在新加坡由CLSA Singapore Pte Ltd.（公司注册编号：198703750W）分发；在欧盟与英国由CLSA Europe BV或 CLSA （UK）分发；在印度由CLSA India Private Limited分发（地址：孟买（400021）Nariman Point的Dalamal House 8层；电话号码：+91-22-66505050；传真号码：+91-22-22840271；公司识别号：U67120MH1994PLC083118；印度证券交易委员会注册编号：作为证券经纪商的INZ000001735，作为商人银行的INM000010619，作为研究分析商的INH000001113）；在印度尼西亚由PT CLSA Sekuritas Indonesia分发；在日本由CLSA Securities Japan Co., Ltd.分发；在韩国由CLSA Securities Korea Ltd.分发；在马来西亚由CLSA Securities Malaysia Sdn Bhd分发；在菲律宾由CLSA Philippines Inc.（菲律宾证券交易所及证券投资者保护基金会员）分发；在泰国由CLSA Securities (Thailand) Limited分发。

针对不同司法管辖区的声明

中国：根据中国证券监督管理委员会核发的经营证券业务许可，中信证券股份有限公司的经营范围包括证券投资咨询业务。

美国：本研究报告由中信证券制作。本研究报告在美国由CLSA group of companies（CLSA Americas除外）仅向符合美国《1934年证券交易法》下15a-6规则定义且CLSA Americas提供服务的“主要美国机构投资者”分发。对身在美国的任何人士发送本研究报告将不被视为对本报告中所评论的证券进行交易的建议或对本报告中所载任何观点的背书。任何从中信证券与CLSA group of companies获得本研究报告的接收者如果希望在美国交易本报告中提及的任何证券应当联系CLSA Americas。

新加坡：本研究报告在新加坡由CLSA Singapore Pte Ltd.（资本市场经营许可持有人及受豁免的财务顾问），仅向新加坡《证券及期货法》s.4A（1）定义下的“机构投资者、认可投资者及专业投资者”分发。根据新加坡《财务顾问法》下《财务顾问（修正）规例（2005）》中关于机构投资者、认可投资者、专业投资者及海外投资者的第33、34及35 条的规定，《财务顾问法》第25、27及36条不适用于CLSA Singapore Pte Ltd.。如对本报告存有疑问，还请联系CLSA Singapore Pte Ltd.（电话：+65 6416 7888）。MCI (P) 086/12/2019。

加拿大：本研究报告由中信证券制作。对身在加拿大的任何人士发送本研究报告将不被视为对本报告中所评论的证券进行交易的建议或对本报告中所载任何观点的背书。

欧盟与英国：本研究报告在欧盟与英国归属于营销文件，其不是按照旨在提升研究报告独立性的法律要件而撰写，亦不受任何禁止在投资研究报告发布前进行交易的限制。本研究报告在欧盟与英国由CLSA （UK）或CLSA Europe BV发布。CLSA （UK）由（英国）金融行为管理局授权并接受其管理，CLSA Europe BV 由荷兰金融市场管理局授权并接受其管理，本研究报告针对由相应本地监管规定所界定的在投资方面具有专业经验的人士，且涉及到的任何投资活动仅针对此类人士。若您不具备投资的专业经验，请勿依赖本研究报告。对于由英国分析员编纂的研究资料，其由CLSA （UK）与CLSA Europe BV制作并发布。就英国的金融行业准则与欧洲其他辖区的《金融工具市场指令II》，本研究报告被制作并意图作为实质性研究资料。

澳大利亚：CLSA Australia Pty Ltd（“CAPL”）(商业编号53 139 992 331/金融服务牌照编号: 350159) 受澳大利亚证券和投资委员会监管，且为澳大利亚证券交易所及CHI-X的市场参与主体。本研究报告在澳大利亚由CAPL仅向“批发客户”发布及分发。本研究报告未考虑收件人的具体投资目标、财务状况或特定需求。未经CAPL事先书面同意，本研究报告的收件人不得将其分发给任何第三方。本段所称的“批发客户”适用于《公司法（2001）》第761G条的规定。CAPL研究覆盖范围包括研究部门管理层不时认为与投资者相关的ASX All Ordinaries 指数成分股、离岸市场上市证券、未上市发行人及投资产品。CAPL寻求覆盖各个行业中与其国内及国际投资者相关的公司。

一般性声明

本研究报告对于收件人而言属高度机密，只有收件人才能使用。本研究报告并非意图发送、发布给在当地法律或监管规则下不允许向其发送、发布该研究报告的人员。本研究报告仅为参考之用，在任何地区均不应被视为买卖任何证券、金融工具的要约或要约邀请。中信证券并不因收件人收到本报告而视其为中信证券的客户。本报告所包含的观点及建议并未考虑个别客户的特殊状况、目标或需要，不应被视为对特定客户关于特定证券或金融工具的建议或策略。对于本报告中提及的任何证券或金融工具，本报告的收件人须保持自身的独立判断。

本报告所载资料的来源被认为是可靠的，但中信证券不保证其准确性或完整性。中信证券并不对使用本报告所包含的材料产生的任何直接或间接损失或与此有关的其他损失承担任何责任。本报告提及的任何证券或金融工具均可能含有重大的风险，可能不易变卖以及不适合所有投资者。本报告所提及的证券或金融工具的价格、价值及收益可能会受汇率影响而波动。过往的业绩并不能代表未来的表现。

本报告所载的资料、观点及预测均反映了中信证券在最初发布该报告日期当日分析师的判断，可以在不发出通知的情况下做出更改，亦可因使用不同假设和标准、采用不同观点和分析方法而与中信证券其它业务部门、单位或附属机构在制作类似的其他材料时所给出的意见不同或者相反。中信证券并不承担提示本报告的收件人注意该等材料的责任。中信证券通过信息隔离墙控制中信证券内部一个或多个领域的信息向中信证券其他领域、单位、集团及其他附属机构的流动。负责撰写本报告的分析师的薪酬由研究部门管理层和中信证券高级管理层全权决定。分析师的薪酬不是基于中信证券投资银行收入而定，但是，分析师的薪酬可能与投行整体收入有关，其中包括投资银行、销售与交易业务。

若中信证券以外的金融机构发送本报告，则由该金融机构为此发送行为承担全部责任。该机构的客户应联系该机构以交易本报告中提及的证券或要求获悉更详细信息。本报告不构成中信证券向发送本报告金融机构之客户提供的投资建议，中信证券以及中信证券的各个高级职员、董事和员工亦不为（前述金融机构之客户）因使用本报告或报告载明的内容产生的直接或间接损失承担任何责任。

未经中信证券事先书面授权，任何人不得以任何目的复制、发送或销售本报告。

中信证券2020版权所有。保留一切权利。

考研资料：数学、英语、政治、管综、西综、法硕等（整合各大机构）
英语类：四六级万词班专四专八雅思等
财经类：初级会计、中级会计、注册会计、高级会计、税务师、会计实操、证券从业、基金从业、资产评估、初级审
公务员：国考、省考、事业单位、军队文职、三支一扶微信 2270291360
银行：银行招聘、笔试、面试
教师资格：小学、中学、教师招聘面试
建筑：一建、二建、消防、造价
法考：主观题、客观题
多平台网课：涵盖职场、办公技能、编程、文案写作、情感心理、穿搭技巧、理财投资健身减肥摄影技术等优质内容
精选资料：Excel 教程、PPT 模板、简历模板、PS 教程、PPT 教程、素描、烹饪、小语种、CAD 教程、PR 教程、UI 课程、自媒体、写作、计算机二级、钢琴、Python、书法、吉他、kindle 电子书、演讲.....持续更新中...
押题：提供考前冲刺押题（初级会计、中级会计、注册会计、一建、二建、教资、四六级、证券、基金、期货等等），麻麻再也不用担心我考不过了。
资料领取微信：1131084518
行业报告：20000 份+持续更新

英语四六级备考资料	计算机二级备考资料	150 所高校考研专业课资料
两小时搞定毛概马原思修近代史纲	高数(微积分)+线性代数+概率论	素描 0 基础入门教程
教师资格证全套备考资料	普通话考试资料礼包	书法教程微信 2270291360
大学生英语竞赛备考资料	大学生数学竞赛备考资料	1000 份各行业营销策划方案合集
挑战杯/创青春/互联网+竞赛资料	电子设计竞赛必备资料	街舞 0 基础入门教程
托福雅思备考资料	大学物理学科攻略合集	动漫自学教程
SCI 最全写作攻略	TEM4/TEM8 专四专八备考资料	教师资格证面试试讲万能模板
360 份精美简历模板	数学建模 0 基础从入门到精通	100 套快闪 PPT 模板
Vlog 制作最全攻略	超强 PR 模板	42 套卡通风 PPT 模板
PS 零基础教程微信 1131084518	PS 高级技能教程	63 套酷炫科技 PPT 模板
好用到极致的 PPT 素材	128 套中国风 PPT 模板	32 套 MBE 风格 PPT 模板
327 套水彩风 PPT 模板	295 套手绘风 PPT 模板	54 套毕业答辩专属 PPT
196 套日系和风 PPT 模板	82 套文艺清新 PPT 模板	57 套思维导图 PPT 模板
163 套学术答辩 PPT 模板	53 套北欧风 PPT 模板	34 套温暖治愈系 PPT 模板
118 套国潮风 PPT 模板	30 套仙系古风 PPT	126 套黑板风 PPT 模板
114 套星空风格 PPT 模板	192 套欧美商务风 PPT 模板	42 套绚丽暈染风 PPT
50 套精美 INS 风 PPT 模板	56 套水墨风 PPT 模板	137 套清爽夏日风 PPT 模板
98 套森系 PPT 模板	25 套简约通用 PPT 模板	记忆力训练教程
300 套教学说课 PPT 模板	123 套医学护理 PPT 模板	AE 动态模板微信 2270291360
毕业论文资料礼包	教师资格证重点笔记+易错题集	表情包制作教程
吉他自学教程（送 6000 谱）	钢琴自学教程（送 1000 谱）	区块链从入门到精通资料
2000 部 TED 演讲视频合集	Excel 从入门到精通自学教程	单片机教程
230 套可视化 Excel 模板	1000 款 PR 预设+音效	1000 份实习报告模板
手绘自学教程微信 1131084518	单反从入门到精通教程	人力资源管理师备考资料
英语口语自学攻略	粤语 0 基础从入门到精通教程	证券从业资格证备考资料
日语自学教程	韩语自学教程	PHP 从入门到精通教程
法语学习资料	西班牙语学习资料	炒股+投资理财从入门到精通教程
全国翻译专业资格考试备考资料	BEC 初级+中级+高级全套备考资料	大数据学习资料
SPSS 自学必备教程	Origin 自学必备教程	会计实操资料
LaTeX 全套教程+模板	EndNote 教程+模板	小提琴 0 基础入门自学教程
GRE 超全备考资料	200 份医学习题合集	司考备考资料

思维导图教程＋素材	20000 份行业研究报告	一级造价工程师备考资料

上万 GB 教学资料（均全套,非杂乱）免费领取微信 1131084518

《闪电式百万富翁》实战版+升级版

易经+道德经+易学名师全集+风水学+算命学+起名+++等等（全套 1000 多 GB）

心理学+NLP 教练技术+精神分析+亲子家庭教育+催眠+++等等（更新超 2000GB）

大学-已更新至 9333 个课程+高中+初中+小学-全套资料（超过 2 万 GB）

陈安之	曾仕强	马云	杜云生	翟鸿燊	刘一秒	俞凌雄
王健林	余世维	雷军	周文强	安东尼罗宾	董明珠	李嘉诚
徐鹤宁	冯晓强	李践	刘克亚	罗伯特清崎	戴志强	李伟贤
苏引华	史玉柱	李强	俞敏洪	杰亚伯拉罕	周鸿祎	唐骏
梁凯恩	陈永亮	傅佩荣	贾长松	易发久	李彦宏	湖畔大学
李开复	聂枭	悟空道场	魏星	姬剑晶	其他名师全集	其他资料下载
王兴	王智华	智多星	陈文强	周导		微信 2270291360
泡妞	撩汉	泡仔	房中术	性福课	驻容术	泡妞撩汉性福合集

注：太多了，无法全部一一列出。。。

全套专题系列【微信 1131084518】

记忆力训练	形象礼仪	健康养生	企业管理	沟通技巧
演讲与口才	经理修炼	MBA 讲座	时间管理	战略经营
企业文化	销售心理	管理素质	国学讲座	执行力
团队管理	领导艺术	员工激励	潜能激发	谈判技巧
绩效管理	薪酬管理	43 份直销制度	电话销售	人力管理
客户服务	创业指南	市场营销	餐饮管理	保险讲座
品牌营销	酒店管理	汽车 4S 店	众筹资料	销售技巧

兴趣爱好：	钓鱼教程	魔术教学	炒股教学	美术教学	书法教学
音乐乐器：	萨克斯教学	电子琴教学	小提琴	古筝教学	钢琴教学
	吉他教学				
体育运动：	篮球教学	足球教学	羽毛球教学	兵乓球教学	太极拳教学
	围棋教学	高尔夫球			
生活实用：	插花教学	茶艺-茶道	唱歌教学	单反相机摄影	毛线编织
	小吃+美食				
语言学习：	英语				
电脑 IT：	办公 office	PS 美工教学			

暗号：666

免费领取资料微信

1131084518

微信1131084518

撩汉liaohan.net

最好资源zuihaoziyuan.com

如果群里报告过期

请加微信联系我索取最新

1、每日微信群内分享7+最新重磅报告;

2、每日分享当日华尔街日报、金融时报

3、如果看到群里报告过期了，请扫码联系

4、行研报告均为公开版，权利归原作者所有，仅分发做内部学习

扫一扫二维码后台回复 加群

加入“研究报告”微信报告群。